

Ondernemerschap komende jaren doorslaggevend

Over de toekomst van de varkenshouderij wordt veel gesproken. Vorige maand hield de Vereniging van Agrarische Bedrijfsadviseurs (vab) een studiebijeenkomst over het onderwerp. In een rondetafelgesprek vervolgens, gingen vier vab-leden met elkaar in discussie over de ontwikkelingen en de rol van de adviseur daarin.

ing. Geesje Rotgers

S

omber over de toekomst van de varkenshouderij zijn zij allerm minst; de vier vab-leden die deelnemen aan het rondetafelgesprek van vab en V-focus.

Het zijn Paulien Boverhof van zelfstandig adviesbureau Wik Adviesgroep in Beltrum, Marc Duijf van Rabobank – vestiging Venray, Ad van Spijk van zelfstandig adviesbureau Geerts &

Van Spijk in Heesch en Erik Zandbelt van Component Agro in Barendrecht, een organisatie die agrarische adviseurs ondersteunt. De Nederlandse varkenshouderij heeft volgens hen goede perspectieven.

Toch staat de varkenshouderij in het komende decennium heel wat te wachten. Volgens voorspellingen van Rabobank zal het aantal varkensbedrijven in de periode tot 2015 vrijwel halveren

(van 9.500 naar 5.000), terwijl het aantal varkens gelijk blijft (11 miljoen). Dat betekent een relatief forse groei van de blijvers en veel stoppers.

De vier vab-leden kunnen zich wel vinden in die voorspelling, al levert de snelheid waarmee deze ontwikkeling plaatsvindt enige discussie op. Ad van Spijk bijvoorbeeld, verwacht dat deze afname in bedrijven al vóór 2015 is bereikt.

De vier adviseurs zijn unaniem: veel ondernemers zullen in de komende jaren stoppen met het houden van varkens. Erik Zandbelt kijkt naar de AMvB Huisvesting. "Ondernemers op bestaande bedrijven moeten de komende jaren investeren in emissiearme stallen. Daarna zouden zij, om de kosten terug te verdienen en levensvatbaar te blijven, een relatief grote uitbreidingsstap moeten maken. Maar die laatste stap is financieel vaak niet meer haalbaar. Het is daarom de vraag of varkenshouders met een verouderde niet-emissiearme stal nog investeren in de toekomst. Voor kleine bedrijven is die stap bijna altijd te groot", denkt Zandbelt. "De kunst is dan om op het juiste moment te stoppen. Een moment hiervoor is natuurlijk wanneer er grote investeringen gedaan moeten worden. Verder is dat moment uiteraard afhankelijk van de situatie, zoals de leeftijd van de ondernemers, de gezondheid en de financiële situatie", aldus Paulien Boverhof. Alle varkenshouders die technisch onder het gemiddelde draaien, zouden zich volgens haar een spiegel moeten voorhouden. In theorie is dat dus de helft van de bedrijven. "Deze groep heeft een probleem; zij realiseert niet de financiële middelen die nodig zijn om de sprong te maken die nodig is." Van Spijk stelt het nog scherper. "Bedrijven die geen voerwinst halen van 130 procent, hoeven van mij niet uit te breiden. Waarom zou iemand die gemiddeld draait én over de financiële middelen beschikt, moeten uitbreiden? Marc Duijf voegt toe: "Een financieerbaar plan betekent niet automatisch dat het verstandig is om het plan uit te voeren. Er moeten voldoende inkomensperspectieven zijn voor de lange termijn, met andere woorden: een bestendige kasstroom." Uitbreiden is nu al lastig voor menig varkenshouder, vanwege milieuwetgeving of een te klein bouwblok. Zijn er wel genoeg ruime locaties in Nederland voor 5.000 grote(re) varkensbedrijven? Van Spijk denkt van wel. "Goede ondernemers lukt het om in Nederland prima locaties vinden." Boverhof is iets somberder. "Regels voor milieu



AD VAN SPIJK

Adviseur (zelfstandig adviesbureau Geerts&Van Spijk in Heesch).



PAULIEN BOVERHOF

Adviseur (zelfstandig adviesbureau Wik Adviesgroep in Beltrum)

en ruimtelijke ordening beperken inderdaad de uitbreidingsmogelijkheden voor menig varkensbedrijf." Dan is het een kwestie van keuzes maken: niet uitbreiden of op een andere locatie. Overigens verandert de wetgeving nog zo vaak dat bedrijven die eerst niet konden uitbreiden, dat met de nieuwe wetgeving soms wel kunnen, of dat bedrijven die eerst wel konden uitbreiden het nu niet meer kunnen.

Uitbreiden, wanneer en hoe?

Ligt de toekomst in de zeugen? Hier onderscheidt de Nederlandse varkenshouder zich internationaal

2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

in vakmanschap. Of in de vleesvarkens? Met het streven naar een hogere gezondheidsstatus, valt hier straks de winst te halen. Volgens Duijf breiden varkenshouders gemakkelijk uit met de waan van de dag. Als de vleesvarkens duur zijn, gaan zij vleesvarkens houden, als de biggen duur zijn, kiezen ze daarvoor. "Maar over de lange termijn maakt het niet veel uit. De varkenshouder kan daarom beter kiezen voor wat het beste bij hem past." Zandbelt wijst op de regelgeving. "Het kan vanwege wetgeving (milieuregels, afstand tot burens, grootte bouwblok) best gunstiger zijn voor een bepaalde diercategorie te kiezen." Van Spijk hamert op een optimale benutting van de thuislocatie. Voor veel bedrijven is daar winst te halen. Pas als de thuislocatie de maximale omvang heeft, wordt een tweede locatie in de buurt een optie. Bij een tweede locaties is het nadeel overigens vaak wel, dat hiervoor een bedrijfsleider moet worden aangetrokken. Veel varkenshouders zitten daar niet op te wachten. Daarbij zijn goede bedrijfsleiders bijzonder schaars. Een prima job voor een stoppende varkenshouder? Zandbelt: "Ik zou wel heel goed onderzoeken of ik hem wel als bedrijfsleider zou willen aanstellen. Hij is door zijn leeftijd vaak (te) duur. Ik zou dan eerder kiezen voor zijn zoon." Ook de technische resultaten zijn op een locatie

met personeel vaak een punt van aandacht. "Een bedrijf draait doorgaans beter als de varkenshouder er zelf dichtbij zit", aldus Duijf. Nog een reden om de uitbreiding, als het kan, te realiseren op de thuislocatie. Verkassen naar een grote locatie met volop toekomstmogelijkheden, adviseert Boverhof niet snel. "Een locatie heeft voor de familie vaak emotionele waarde." Bovendien is dat kapitaalvernietiging, vindt Van Spijk. "De meeste ondernemers krijgen dat financieel niet rond."

Bedrijf van 2015

De stap naar het in dienst nemen van medewerkers is voor veel varkenshouders te groot, meent Zandbelt. Ook Boverhof denkt dat. Veel ondernemers zullen daarom blijven vasthouden aan het familiebedrijf en enkele vaste werkzaamheden uitbesteden. Wat is dan de omvang van een volwaardig familiebedrijf in 2015? Ofwel hoe efficiënt moet dit straks zijn? Boverhof spreekt liever over het aantal dieren per volwaardige arbeidskracht (vak). Volgens haar is een eenmansbedrijf met 350-400 zeugen de onderkant van de toekomstige varkenshouderij. 500 Zeugen is volgens Zandbelt goed haalbaar, mits het bedrijf goed geautomatiseerd en ingericht is. Duijf vraagt zich af waarom ondernemers zo kramp-

Over vab

De Vereniging van Agrarische Bedrijfsadviseurs (vab) is een beroepsvereniging voor bedrijfsadviseurs die zelfstandig adviseren en denken vanuit de agrarische ondernemer. Vab-leden anticiperen op ontwikkelingen in alle mogelijke sectoren en vertalen deze naar strategische adviezen. Zij werken aan de ontwikkeling van kennis en van persoonlijke vaardigheden en willen op deze wijze de kwaliteit van de advisering borgen. De vereniging is erkend door de accountantsorganisaties NOvAA en NIVRA en telt een groeiend aantal leden, op dit moment ongeveer 470 in getal. Informatie over de vereniging is te vinden op: www.vabnet.nl.

MARC DUIJF

Adviseur (Rabobank, vestiging Venray).



2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

achtig vasthouden aan 350 zeugen. "Het is bewezen dat het saldooverschil per zeug 50-100 euro hoger ligt op bedrijven met 600-700 zeugen (Agrovision). Dat verschil is volledig toe te schrijven aan het schaalvoordeel. Waarom dan niet opteren voor een groter bedrijf? Of varkenshouders een toekomstbestendig bedrijf weten te realiseren, zal vrijwel volledig afhangen van hun ondernemerschap, is de unanieme opvatting. De stelling van Rabobank 'de vent bepaalt de tent' wordt volmondig onderschreven door de vier vab-leden. Nu probeert menig ondernemer zijn bedrijf zo lang mogelijk voort te zetten. Verschillende keren valt het woord 'doormodderen'. Maar het oordeel over de ondernemerskwaliteiten zal nu heel snel worden geveld – door de welzijns – en milieuregels. Ofwel de nieuwe wetgeving maakt duidelijk voor wie wél en voor wie géén toekomst als varkenshouder is weggelegd.

Adviseurs: Elkaar eerder inschakelen

Voorheen werden varkenshouders omringd door een peloton aan adviseurs; van de overheid, de landbouworganisaties en particuliere organisaties. Tegenwoordig schakelt de varkenshouder de adviseur in, die hij op dat moment nodig heeft. Daarbij is hij kritischer en wil adviezen die hem geld opleveren. Heeft de huidige generatie adviseurs de veeleisende en kostenbewuste varkenshouders genoeg te bieden? "De ontwikkelingen in de advieswereld zijn dezelfde als in de houderij. Wie met de veranderingen kan omgaan, blijft", aldus Van Spijk. Top-varkenshouder Peter Jilesen ging nog een stapje verder. Op de vab-studiebijeenkomst poneerde hij de stelling 'no cure, no pay' bij het inkopen van adviezen. Geen van de vier vab-leden wil daar aan. "Want hoe bepaal je welk aandeel de adviseur heeft in het succes? En als de ondernemer je goede advies niet opvolgt, kun je fluiten naar je center", aldus Van Spijk. Hij is ervan overtuigd dat varkenshouders adviezen van geringere kwaliteit zullen krijgen, als bezuinigen op advieskosten een doel op zich wordt. Gaan varkenshouders voor de laagste prijs als zij advies inkopen? "Nee", zegt Duijf resoluut. Een ondernemer kiest het liefst voor een vertrouwde partij, mits die zich kritisch blijft opstellen en diens marges acceptabel blijven. Boverhof constateert wel dat varkenshouders kritischer worden naar hun adviseurs. "Zij doen wel graag zaken met hun vertrouwde adviseur, maar meten diens kwaliteit en prijs aan die van anderen. Zeker als het aankomt op grote investeringen vragen ze ook bij andere adviseurs offertes aan. "Dat houdt je scherp in kwaliteit en prijs." Boverhof wil dat adviseurs ervoor zorgen dat hun adviezen waardevol blijven voor de klant. En daar valt volgens



ERIK ZANDBELT

Adviseur (Component Agro in Barendrecht).

haar best wat te verbeteren. Adviseurs moeten ervoor zorgen dat de juiste mensen op de juiste klus worden gezet. En dit betekent dat het beter is een klus door te schuiven naar een andere adviseur (desnoods van een ander bureau), als die beter in de materie thuis is. Van Spijk is het daarmee eens. "Wij kunnen de kwaliteit van de adviezen verbeteren, als wij meer gebruik maken van elkaars expertise. Benut elkaars kwaliteiten, durf je kwetsbaar op te stellen en zorg dat je van elkaar leert. Zeker voor adviseurs in de varkenshouderij is hier verbetering te boeken." Boverhof maakt geregeld gebruik van haar vab-netwerk voor specifieke vraagstukken: "Ik grijp sneller naar de telefoon om dingen na te vragen." Ook de vab hanteert het standpunt dat adviseurs elkaars kwaliteiten beter moeten benutten. En om het 'adviespeil' van de leden hoog te houden, stelde de vereniging vorig najaar het kwaliteitslabel 'ab' in. Sindsdien worden de gecertificeerde adviseurs regelmatig getoetst op hun kennis en handelwijze.